

VIVIENDA

3. COSTOS PRECIOS Y GANANCIAS

IRIS ROSAS
MARTIN PADRON

A partir del trabajo que actualmente está desarrollando el Equipo de Investigación del Centro de Estudios Urbanos (C.E.U.), sobre La Industria de la Construcción en Venezuela, adelantamos algunas de las consideraciones, a nuestro entender, más importantes sobre la producción de vivienda, sus costos, sus precios y las ganancias empresariales que se constatan en ese sector.

PORQUE EXISTEN LOS ALTOS PRECIOS EN LA OFERTA DE VIVIENDAS

El ciudadano común se ha acostumbrado, cada vez que echa una ojeada a la oferta de viviendas para la venta, a precios tan elevados que lo llevan a convertir la posibilidad de adquirir una vivienda en un sueño irrealizable; quizás pocos se han preguntado el origen de los altos precios de dichas viviendas, conformándose con los titulares de prensa que nos hablan de "inflación incontenible" y "déficit en la oferta" o "escasez".

La estructura de precios de cualquier apartamento que se ofrece en el mercado actual está conformada por los costos reales o brutos, que serían los correspondientes a la construcción y elaboración de estudios y proyectos, más los costos de financiamiento y promoción, los cuales incluyen las abultadas ganancias de los diversos agentes que negocian con la oferta del producto vivienda.

Analizando dicha estructura de precios, podremos apreciar cómo el problema de los altos precios no se debe a que la mano de obra o los materiales de construcción estén en un continuo subir de precios, como la empresa privada lo ha venido planteando, sino a las elevadas ganancias obtenidas por parte de los promotores y los entes que financian la construcción y la compra del inmueble, ganancias que se incluyen en dichos precios de venta.

En el Gráfico No. 1, según cifras obtenidas por Fundaconstrucción para el área metropolitana de Caracas, podemos

evidenciar claramente cómo el incremento de los precios de venta de apartamentos ha sido superior al incremento de los costos de construcción (ya para el año 1977 la diferencia entre los costos de construcción y los precios de venta ascendían a Bs. 2.500 por M2.), teniendo en cuenta, además, que este costo unitario de construcción corresponde a los costos de mercado y por lo tanto ya está inflado por encima del costo real de construcción.

El Promotor: Figura clave en el incremento del precio de la vivienda

Los antiguos prestamistas y corredores de bienes raíces han sido sustituidos por una figura que cada vez controla más fases del proceso de producción de viviendas, desde que un terreno se urbaniza hasta que se ofrece en venta la vivienda terminada; esta figura es el promotor.

El papel de un promotor puede ir desde la búsqueda de terrenos urbanizables y el desarrollo de los servicios y vialidad, pasando por la compra-venta de terrenos ya urbanizados para construir en ellos desarrollos de vivienda (generalmente subcontratando a empresas constructoras), hasta la compra de terrenos con proyectos aprobados, desarrollando su construcción y realizando la venta de los apartamentos o casas.

Los promotores pueden actuar solos, pero generalmente desarrollan su actividad asociados a otros agentes, como terratenientes, proyectistas, constructores, proveedores de materiales y cada vez con más frecuencia con la banca hipotecaria.

Las sociedades que conforma el promotor generalmente actúan como un "pool" de compañías anónimas, a fin de garantizar ganancias en cada una de las fases minimizándose el pago de impuestos.

Así, una ganancia final en las ventas del 30 por ciento, que es lo considerado "rentable" o "saludable", puede representar un 200 por ciento ó 300 por ciento, de beneficio sobre la inversión inicial, al acumularse las ganancias de cada fase. In-

versión que, además, es financiada por un banco hipotecario, asociado o no al promotor, que al otorgar el préstamo recibe del Estado "Títulos de Valor" (pago efectivo con intereses bajos) a través del Fondo de Desarrollo Urbano, que así avala la acción del promotor, quien, sin aportar un centavo o invirtiendo un porcentaje mínimo del costo inicial, se convierte en "promotor" de viviendas de Interés Social".

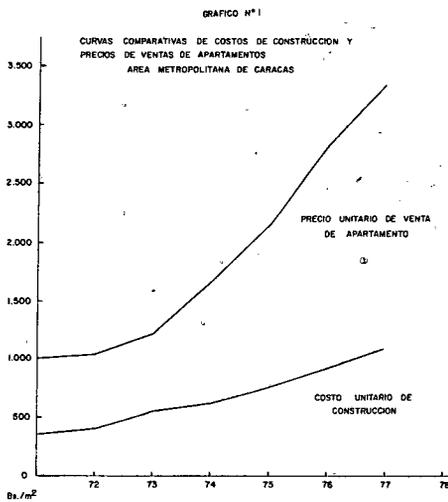
Un caso típico de estos "pools" de compañías son las empresas del Grupo Mendoza, donde existen desde productoras de materiales (VENCEMOS), comercializadoras de productos para la construcción (MAQUINARIAS MENDOZA), productoras de viviendas (VIPOSA), entidades bancarias (BANCO HIPOTECARIO DE LA VIVIENDA POPULAR) e inmobiliarias (COLOCA). Además de los grupos "tradicionales" han surgido nuevos grupos de empresas asociadas bajo el cobijo de la banca, la cual ha venido ramificando su "mercado" de promotores, a los cuales financia para así incrementar sus "saldos favorables".

Vías de acumulación del promotor

El promotor se vale de una serie de mecanismos para mantener y aumentar su ganancia, como son:

1. El control sobre los costos de producción a través de la importación de insumos y/o sistemas constructivos industrializados, que en el mercado internacional están por debajo de los costos obtenidos en el país, hecho que le permite equipararlos con los precios del mercado y así realizar nuevas ganancias. Así mismo, cuando el promotor elabora los presupuestos, hace aparecer los precios del mercado (que representan topes establecidos por la competencia), como si fuesen sus verdaderos costos reales, agregándoles además su ganancia correspondiente.

Vemos así cómo sí existen formas para



abaratar los costos de producción, pero el control privado sobre la actividad constructiva, y su libre juego en la oferta y la demanda, imposibilitan que los precios también puedan bajar.

2. La exoneración legal y evasión de impuestos (impuesto sobre la renta, impuesto de construcción municipal, etc.); la obtención fraudulenta de permisos de construcción, el no control sobre los porcentajes de construcción, sobre los retiros, sobre la construcción de zonas verdes, etc., y así una serie de mecanismos legales o no que han ido siempre en beneficio de las ganancias del promotor.
3. La especulación directa ya sea en la compra-venta de terrenos, mediante la conocida artimaña del "engorde" de los terrenos, o en la venta de la vivienda terminada, incorporando a la utilidad "permitida" una serie de porcentajes en comisión por "promoción y ventas", además de los "repartos y comisiones" adicionales en las operaciones de préstamos al comprador.

LA INACCESIBILIDAD A LA ACTUAL OFERTA DE VIVIENDAS

El incremento que han tenido los precios de las viviendas los últimos años ha venido acompañado con el aumento cada vez mayor del porcentaje de familias que no pueden acceder a la oferta de vivienda.

Actualmente tenemos que:

El 62 por ciento, de las familias venezolanas sólo pueden adquirir viviendas hasta un precio de Bs. 70.000.00 y el 27 por ciento hasta Bs. 150.000.00, lo que hace que el 89 por ciento de las familias venezolanas no pueda acceder a los precios actuales de la vivienda, ya que la oferta generalmente está por encima de los Bs. 200.000.00 (1).

Agravando esta situación nos encontramos con que la producción de viviendas ha sido dirigida cada vez más a los

sectores de altos ingresos, que sólo representan el 10 por ciento de la demanda de viviendas, y dentro del cual se viene observando una saturación.

Un factor indicativo de la gravedad del problema lo representan los elevados montos de las cuotas iniciales (superiores a los Bs. 1000.000) y las exigencias de las entidades de Ahorro y Préstamos y Bancos Hipotecarios para el otorgamiento de los préstamos a largo plazo; entre los cuales están el requisito de ingresos mínimos que van de Bs. 7.000 a Bs. 15.000 mensuales, referencias bancarias, comerciales, fianzas, etc. Aparte de estos factores y, aprovechándose de la alta demanda, las inmobiliarias exigen partidas de "reserva" y "comisiones" que se suman a los gastos que hay que aportar en las cuotas iniciales, lo cual nos lleva a preguntarnos:

¿cuánto realmente termina pagando el comprador por su vivienda? Si analizamos cualquier ejemplo podemos encontrar la respuesta:

Apartamento de 121 M2. (3 hab. más 1 aux. más 3 baños)

Precio de venta = Bs. 536.000.00

Cuota Inicial K Bs. 176.000.00

Fuera de este precio el comprador debe pagar Bs. 52.000.00 para gastos de reserva y tramitación fuera del precio del apartamento.

El resto a pagar lo realizará a través de dos tipos de préstamos correspondiendo al siguiente saldo deudor: 1ra. Hipoteca correspondiente al préstamo a largo plazo (15 años) de Bs. 181.500 a pagar en 180 mensualidades de Bs. 2.126.26 una, a un interés del 12 por ciento, (Bs.382.726.80). 2da. Hipoteca correspondiente al préstamo a corto plazo (8 años), de Bs. 178.000 a pagar en 96 mensualidades de Bs. 1.901.25 c/u. a un interés del 14 por ciento (Bs. 278.510.00).

Sumando ahora solamente lo que el comprador tendrá que pagar fuera del precio de venta del apartamento (intereses del préstamo más gastos de reserva y tramitación) tenemos un total de Bs. 353.228.20. Dicha suma representa un 65 por ciento sobre dicho precio de venta.

Esto significa que el adquiriente llega a pagar casi dos veces el apartamento que está comprando y que sólo a partir del séptimo año es cuando comienza a amortizar el monto del precio de venta del apartamento.

A QUIENES HAN BENEFICIADO LAS POLITICAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PRODUCCION DE VIVIENDAS

Durante el Gobierno de Carlos Andrés Pérez se dictaron una serie de decretos supuestamente dirigidos a frenar las alzas especulativas que se venían dando

con el precio de venta de las viviendas y otras construcciones. Así fue anunciado que se limitarían las ganancias del promotor (decreto 2228) y que se incentivaría la producción de viviendas de menos de Bs. 250.000 a través de la exoneración del pago del impuesto sobre la renta o los promotores que ofrecieron viviendas hasta ese tope (decreto 1540).

Pero inmediatamente las restricciones de estas medidas fueron ampliadas por las presiones que el sector privado de la construcción fue ejerciendo, el cual logró ampliar los incentivos ofrecidos inicialmente para viviendas a la producción de edificaciones comerciales, educacionales, asistenciales y turísticas.

Así mismo, es incentivada la inversión extranjera para la producción de viviendas, introduciéndose tecnologías, la mayoría de ellas no adecuada a nuestra realidad.

Para el éxito más importante que se apunta el sector privado de la construcción consiste en el logro de un régimen de financiamiento que le permite:

- a) Obtener mayores ganancias con la producción de viviendas de interés social, convirtiéndose este tipo de construcción en una inversión rentable dirigida a los sectores medios y ampliándose así el mercado de viviendas de lujo, del cual se venía detectando su saturación.
- b) De esta manera se incorpora al "mercado solvente" de la vivienda a sectores que antes no tenían acceso a ella (2).

Ahora, los resultados de dichos decretos no generaron una oferta significativa de viviendas de menos de Bs. 250.000, sólo un porcentaje pequeño del total de viviendas construidas en el período de Gobierno de Carlos Andrés Pérez se ubicó en la escala establecida, generándose nuevas presiones que llevaron a una resolución del Banco Central en Diciembre de 1977 que amplía los topes de venta hasta Bs. 280.000; así mismo, al presentarse el Decreto como una política optativa (esto es, sólo se incluían en ella los promotores que así lo desearan), se continuó construyendo viviendas de lujo contando con que el sector al cual van dirigidas este tipo de viviendas se había beneficiado del enriquecimiento fácil que generó el incremento del circulante, producto del alza de los ingresos petroleros de los años anteriores.

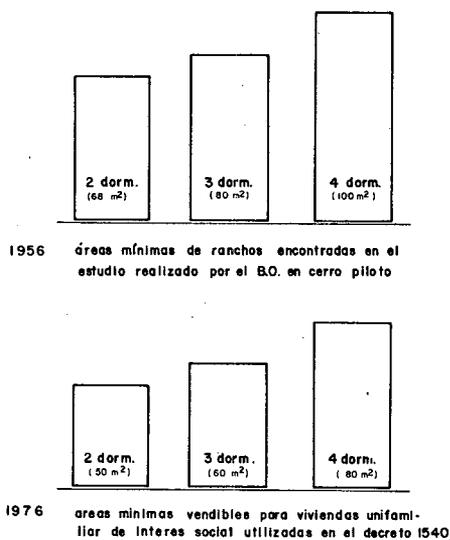
Además de la vía especulativa hay dos fuentes principales que originan el incremento en los precios de venta a finales del gobierno de Carlos Andrés Pérez; por una parte, el establecimiento de los topes de los precios de venta indujo en un principio a que los costos unitarios de construcción (costo de obra construida) se inflaran artificialmente; ya para el año en que se promulgó el Decreto 1540, el M2. de obra construida estaba alrededor

de 800 Bs/M2., lo cual permitía producir viviendas de Bs. 120.000.00, pero al poder ofrecerse a Bs. 150.000.00 se llevó este precio unitario a los 1.000 Bs./M2., pasando estos precios a ser asumidos por constructores y promotores, como si fueran sus costos, que en realidad eran muy bajos, los cuales pudiendo lograr costos bajos, introduciendo mejoras tecnológicas: por ejemplo, encontraron una vía de acumulación al equiparar sus costos de construcción con los "precios del mercado". Otra vía del incremento en los precios de venta la ha constituido, la disminución del área habitable o vendible por apartamento para—llevar los precios de venta a los topes del decreto, pues con los costos de construcción ya inflados y manteniendo el promotor las tasas de ganancia, el monto resultante— difícilmente se podía ubicar dentro de los incentivos del Decreto 1540, recurriéndose a sacrificar las áreas vendibles de los apartamentos, hecho que el propio decreto llevó a "incentivar" al establecer áreas mínimas por apartamento las cuales representan un deterioro de lo que podríamos llamar la "vivienda socialmente útil". Sólo como referencia señalaremos que, según estudios realizados por el Banco Obrero, las áreas mínimas en los ranchos que circundaban el área metropolitana para el año 1958 eran superiores a las áreas mínimas que establece el Decreto 1540 (ver gráfico 2).

1979: La Nueva Coyuntura

Con el cambio de gobierno, se ha dado una parálisis en la construcción de viviendas, hecho que corresponde a una situación coyuntural que siempre se ha manifestado en todo cambio de gobierno por una readequación de los equipos gubernamentales, pero que además ha coincidido con un proceso de reestructuración oligopólica de los agentes financieros e inmobiliarios, hecho que se venía dando desde finales del gobierno de Carlos Andrés Pérez. Dentro de este proceso de acumulación, es importante señalar la reestructuración y fortalecimiento de la Banca Hipotecaria como sistema económico financiero, a través del establecimiento de un nuevo esquema que le permite ampliar sus operaciones y así obtener una mayor captación de fondos en forma suficiente y permanente. A finales de julio de 1979, entran en vigencia los cambios en las Normas Financieras de las Entidades de Ahorro y Préstamo y la Banca Hipotecaria, donde se establece el aumento en las tasas de interés, tanto a los ahorristas como en los préstamos que se otorgue para la construcción, ampliación y adquisición de viviendas. Así mismo, después de varios meses de mantener contenida la liquidez bancaria, el Estado anuncia la reinyección de recursos a través del Fondo Nacional

GRAFICO N°2
CUADRO COMPARATIVO DE AREAS



de Desarrollo Urbano.

Con estas medidas las entidades hipotecarias logran una mayor captación de fondos de ahorristas y del Estado y, al mismo tiempo, pueden mantener e incrementar sus tasas de beneficio para así ampliar sus operaciones; el hecho de que la construcción se haya paralizado a la expectativa de estas medidas, permite apreciar cómo la banca se ha venido convirtiendo en uno de los principales agentes en la producción de viviendas, de ahí el que cada día el promotor aparezca más bajo su cobijo.

Dentro de estas medidas financieras es importante señalar que se ha llegado a proponer un esquema de flexibilidad en las tasas de interés (que no ha sido aprobado aún) sobre los préstamos otorgados a largo plazo, denominado "tasas de interés variable", el cual, con la justificación del aumento de las tasas de interés a nivel internacional, establecería un aumento en los intereses en cualquier fase del pago a largo plazo. Esta medida, si bien se ha anunciado que beneficiaría al ahorrista, afectaría significativamente al comprador de la vivienda, ya que el aumento de las tasas de interés contribuye a que se eleven los precios de venta de la vivienda, al aumentar también los costos de financiamiento contenidos en él. Y si se aprueban los llamados "intereses variables", no sólo se estará pagando una mayor tasa de interés, sino que al ampliarse los plazos de financiamiento de 20 a 30 años, el adquirente al final va a estar pagando 2 ó 3 veces el valor inicial del inmueble. Este es un esquema que ya se ha implantado en otros países de América Latina (Colombia, México, Ecuador, etc.), y sobre cuyos efectos la opinión pública, debe estar atenta para evitar su implanta-

ción.

Paralelamente a esta situación financiera, los promotores y la banca han venido presionando para que se realice una readequación de los incentivos para el financiamiento de viviendas formuladas anteriormente en el Decreto 1540

Así, a un principio de agosto se dicta el Decreto Presidencial No. 214, donde se complementan los incentivos del 1540.

En el Decreto 214, el Estado, a través del FONDUR, pasa a avalar el 100 por ciento, de los préstamos otorgados por la Banca Hipotecaria, asumiendo todos los riesgos que tanto el promotor como la banca puedan tener. Así mismo, la responsabilidad en la calificación de los proyectos la pasa a ocupar la Banca Hipotecaria.

En cuanto al precio de venta de las viviendas, se amplían los incentivos de las viviendas con un precio de venta de Bs. 250.000 a Bs. 350.000, se ve una total ausencia de una política de adquisición de terrenos para esos desarrollos y no se establecen áreas mínimas vendibles para viviendas, propiciándose el deterioro de la vivienda socialmente útil en la medida en que haya una disminución de los metros cuadrados por vivienda, para lograr mantener un costo elevado del M2. de construcción, y así poder acogerse a los límites de precio de venta establecidos en el decreto.

Después de varios meses de preparación y anuncio de que estas medidas se estructurarían después de consultar a todos los sectores involucrados en la producción de viviendas, se evidencia que atentan contra el principal involucrado: el usuario del producto final.

El hecho de que la producción de viviendas se haya convertido en una de las actividades económicas más rentables, ha llevado a que el precio de la vivienda se convierta en una cifra en bolígrafos que además de inaccesible a la mayoría de las familias que carecen de vivienda, para aquellas que inician el largo proceso de su adquisición, representa obtener un producto deficitario, dada la tendencia a la disminución de las áreas habitables.

Sólo nos queda por desentrañar qué significan las palabras de un vocero del Estado, en uno de los foros que se realizaron previos al anuncio de estas medidas, cuando decía que con estas medidas y en "la imaginación de los proyectistas" estaba la posibilidad de que el sector privado, conjuntamente con las viviendas que desarrolle el Estado, puedan producir las 600.000 viviendas anunciadas en el programa de Gobierno de Luis Herrera Campíns, y cuya construcción para los sectores que carecen de ella, los de menores recursos, todavía sigue estando en la incertidumbre.